

Introduction

Parmi les crédits d'investissements qui tendent (pour l'essentiel) à financer les opérations « lourdes » d'équipement ou immobilières : la technique de crédit-bail ou « leasing » est un substitut du financement traditionnel des biens d'équipement par des capitaux propres ou étrangers, l'entreprise dite de crédit-bail acquiert, sur la demande d'un client, la propriété de biens mobiliers ou immobiliers à usage professionnel en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou loyers (1).

En effet, le contrat de crédit-bail est un contrat de location d'une durée déterminée, passée entre une entreprise (industrielle ou commerciale) et une banque ou un établissement spécialisé, et assorti d'une promesse de vente à l'échéance du contrat.

L'utilisateur n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition pendant la durée du contrat.

Dans une vision économique de l'entreprise (qui est celle des comptes consolidés), les biens loués en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. La contrepartie bilantielle est une dette financière qui équivaut à la valeur actuelle des engagements de loyers et du prix de levée de l'option d'achat dont dispose l'entreprise.

Ce mode de financement est apparu en même temps que se développait l'idée qu'il peut y avoir distinction entre propriétaire et utilisateur du bien, l'un comme l'autre y trouvant des avantages financiers (2).

En effet, le prêt-bail est né aux États-Unis vers 1950 sous la dénomination de « leasing ». Les besoins croissants amenèrent les industriels à rechercher pour leurs investissements un mode de financement original et c'est ainsi que

(1) RAYMOND Guillien et J.Vincent : Lexique des termes juridiques – DALLOZ 14^{ème} édition 2003- p. : 178.

(2) GESSOUS (sophia) : le financement par crédit bail – bulletin d'information périodique n° 86 – édition 1999 – p : 21

Des établissements se sont donc créés avec vocation d'acquérir des biens d'équipement pour les mettre à la disposition des utilisateurs en donnant à ceux-ci la possibilité d'accéder à la propriété du bien, mais en les retenant dans un cadre juridique préalablement défini, afin de garantir l'amortissement du prix de revient du bien et la rémunération du capital investi.

Devant cette expansion, les compagnies de leasing ont rapidement cherché à développer leurs activités vers l'étranger. En Europe, c'est à partir de 1960 que les compagnies de leasing ont créés leurs filiales en Grande Bretagne, en Allemagne, en Italie et en Belgique.

En France, la première société spécialisée voit le jour en 1962, sous l'égide d'une banque d'affaires ; mais simultanément, la plupart des groupes financiers créent leur propre société. Cette formule de financement connut un succès rapide tout en révélant des problèmes juridiques et fiscaux qui justifient une réglementation spécifique apportée par une loi en 1966. Jusque là, seuls des matériels ont bénéficié de ce mode de financement. Le domaine immobilier ne s'est ouvert en France que depuis 1968 aux opérations de prêt-bail. Fort de l'expérience acquise dans le domaine des matériels, le succès de la formule se confirme rapidement. Les contrats ont une durée de quinze ans au minimum et portent sur des immeubles à usage exclusivement professionnel.

Le crédit-bail était introduit au Maroc Dès 1965 avec la création, à Casablanca de la compagnie marocaine de location d'équipement (Maroc leasing). Celle-ci allait détenir le monopole de ce nouveau mode de financement jusqu'en 1972, année au cours de laquelle une seconde société de leasing allait voir le jour : la Société Magrébine de crédit-bail (Maghré-bail) (3).

Grâce à l'action conjuguée de ces deux établissements, le leasing allait connaître au Maroc un certain essor. Ultérieurement, et depuis 1972 d'autres sociétés de leasing ont vu le jour. Elles ont été créées principalement par des banques et des sociétés d'assurance, et sont actuellement au nombre de sept : « inter leasing », « Sogelease », « Union bail », « Maroc leasing », « wafa bail », « Maghreb bail », et « Diac leasing ».

(3) MOHAMED Ali Mekouar : le contrat de crédit bail dans la pratique marocaine – Revue juridique, politique et économique du Maroc- n°2- pp. 40

Ce n'est qu'en 1993 - et inspirée d'un texte français – que la définition du crédit-bail a été reprise dans l'article 8 du Dahir portant loi n°1-93-147 (du 6 juillet 1993) relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle.

Il faut signaler qu'avant cette loi, le crédit-bail était régi par les dispositions de l'article 230 du DOC (régissant les obligations contractuelles) sans avoir pour autant une définition propre. Il était ainsi un contrat sui generis c'est-à-dire un contrat nommé et régi par la loi de l'autonomie de la volonté ainsi que par les usages internationaux.

Actuellement, la nouvelle loi bancaire n°34-03 promulguée par le Dahir n° 1-05-178 du 14 février 2006 publié au BO n°5400 du 2 mars 2006 (et qui abroge et remplace celle du 6 juillet 1993), étend la définition des opérations de crédit-bail et de location avec option d'achat aux opérations de location de fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels donnant au locataire la possibilité d'acquérir le dit fond ou l'un de ses éléments incorporels moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers, sous réserve que ces opérations soient effectués à titre habituel (article 1 de la nouvelle loi) (4).

De son côté, le nouveau code de commerce (entré en vigueur le 1^{er} août 1996) a comblé le vide juridique qui entourait la réglementation des opérations de crédit-bail (à l'époque), en reprenant la définition de l'opération de crédit-bail stipulée par la loi du 6 juillet 1996.

Bien plus, il a essayé de réglementer cette opération dans les articles 431 à 442 du code de commerce.

Crédit-bail ou leasing, ces deux mots souvent employés indifféremment, ne couvrent pourtant pas la même réalité. Aux États-Unis d'Amérique on parle volontiers de leasing, alors qu'en France, et dans une moindre mesure au Maroc, il est plutôt question de crédit-bail.

Aux États-Unis, le leasing est apparu sous l'appellation de « financial leasing ». A l'heure actuelle la pratique américaine connaît essentiellement deux sortes de leasing : le « financial lease » et « l'operating lease ».

(4) Newsletter Maroc 2006. C'M'S' Bureau Francis Lefebvre Maroc.
www.cms-bfl.com .

Le premier est proche du crédit-bail tel qu'il est pratiqué en France et au Maroc. D'un côté en effet il s'agit du « full pay out lease », c'est-à-dire que le financement porte sur l'intégralité de la valeur du bien loué : d'un autre côté la société bailleresse se contente de mettre le matériel à la disposition de l'utilisateur sans lui fournir aucun autre service complémentaire « net lease », disent les américains.

L'autre modalité de leasing aux Etats-Unis. L'operating lease se caractérise par l'absence d'option d'achat au terme de la location : le transfert de la propriété n'y est jamais envisagé. Comme le souligne G. pace « l'operating lease est une véritable location qui laisse au bailleur un risque représenté par le profit attendu d'une revente du matériel en fin de contrat ». Ce genre d'opération rappelle une autre modalité du leasing connue en France, le renting.

La pratique Française connaît principalement quatre variétés de leasing :

1° le crédit-bail proprement dit, qui est une opération de location de biens d'équipement, mobiliers ou immobiliers, à usage exclusivement professionnel, assortie d'une option d'achat en fin de contrat

2° le leasing, avec option d'achat, de biens non destinés à un usage professionnel

3° le leasing sans option d'achat, de biens d'équipement professionnels

4° le renting ou location, simple ou professionnels, sans option d'achat (5).

De ces différentes modalités, seule la première est couramment pratiquée au Maroc.

Le crédit-bail présente l'intérêt d'être une technique de financement des investissements, très polyvalente, qui gagne de plus en plus de terrain au Maroc. Un certain dynamisme préside à cette activité qui désormais s'oriente vers la promotion des projets tendant à donner un sang nouveau à l'économie nationale. Depuis la loi de finance de 1992, il connaît un essor croissant en matière immobilière. Cependant, débordant le secteur privé, le crédit-bail a également été utilisé pour financer des investissements publics « leasing public »

(5) MOHAMED Ali Mekouar : op. cit. P : 39

notamment des collectivités locales « leasing communal » et pour favoriser l'essor économique des régions moins développées « leasing promotionnel », en contribuant ainsi à la promotion du capital dans l'économie marocaine.

Actuellement, le crédit-bail en tant que technique de financement des investissements, se présente comme un instrument favorisant le décollage économique, dans la mesure où le Maroc connaît une vague de libéralisation sans précédent (6).

Quel est donc le processus juridique de l'opération de crédit bail ? Sa nature juridique ? et quel est le sort du crédit bail en cas de redressement judiciaire (inexécution du contrat) ?

L'étude du contrat de crédit bail tel qu'il est connu et pratiqué au Maroc, constituera l'objet essentiel du présent travail.

Pour ce faire, il convient d'analyser : en première partie : La nature juridique du contrat de crédit bail, et le sort de ce contrat en cas d'inexécution du crédit preneur dans une deuxième partie.

(6) ZOUHRY Leila : propos sur la pratique du crédit bail au Maroc- Revue Marocaine de droit et d'économie du développement n°31 édition 1994 p 7.

Partie 1 : La Nature juridique du contrat de crédit –bail :

L'analyse de la nature juridique du contrat de crédit-bail passe inéluctablement par L'étude de l'opération de crédit-bail (section 1), et de son particularisme (section 2).

Section 1 : l'opération de crédit-bail :

L'opération de crédit bail suppose pour sa conclusion des conditions générales et particulières (section 1) pour se voir exécutée valablement par les parties au contrat (section 2), notamment le crédit preneur et le crédit bailleur.

§1- la conclusion du contrat du crédit-bail :

L'établissement de la convention de crédit-bail comporte des conditions générales (paragraphe 1), et des conditions spécifiques (paragraphe 2).

A - conditions générales de conclusion du contrat :

Ces conditions constituent la réelle expression de la volonté des parties et leur commune intension.

Ainsi, *le mandat initial** aux contrats de leasing prévoit généralement que le locataire choisi le matériel en sa qualité de mandataire du bailleur. Il agit donc à cet égard au nom et pour le compte du bailleur. Le locataire est donc engagé à choisir un matériel qui lui convienne, sans aucune intervention du bailleur, de façon à éviter que sa responsabilité ne puisse être engagée en cas de fonctionnement défectueux ou de mauvais rendement du matériel (7).

Le choix du matériel effectué, le locataire prendra contact avec la société de leasing afin de conclure un contrat. L'un des éléments essentiels de ce contrat est le bon de commande du matériel.

Le bon de commande constate la volonté des parties en présence (locataire et bailleur) de conclure un contrat portant sur la location d'un bien matériel déterminé, librement choisi par le locataire.

(7) : PHILLIPOSIAN (pascal) : « le crédit bail et le leasing : outil de financement locatif »- édition 1998

La livraison du matériel se fait d'ailleurs aux frais et aux risques, et sous la responsabilité de ce dernier. Lors de la mise à disposition du matériel le preneur

agissant tant pour son propre compte qu'en qualité de mandataire du propriétaire bailleur, doit dresser un *procès verbal de réception**, il lui appartient de formuler des réserves en cas de livraison de matériels non conformes à l'objet du contrat.

Généralement, *la date de location* ne prend effet qu'à compter de la date de réception du matériel par le preneur.

Les conditions générales indiquent également les modalités de règlement des loyers ceux-ci sont *portables** et non *quérables**, et sont révisés en cas de variation du prix du matériel entre la date de signature du contrat et la date de son paiement (8).

Les modalités de calcul et la périodicité de paiement des redevances de crédit bail sont prévues dans le contrat. En effet, la loi ne fixe aucune limite à la liberté contractuelle des parties quant au moment et la périodicité des loyers. Les établissements de crédit sont d'ailleurs libres pour fixer les taux de crédit.

L'art 434 du code de commerce prévoit que les dispositions légales relatives à la révision des prix de location des locaux à usage commercial, industriel ou artisanal ne sont pas applicables en matières de contrat de crédit bail immobilier.

*le procès verbal de réception, signé par le constructeur ou le fournisseur, et constatant que le matériel livré est conforme à celui faisant l'objet de la convention de crédit bail et du bon de commande.

- créance portable : caractère d'une créance que le débiteur doit spontanément acquitter au domicile du créancier ou dans le lieu loué fixé par la convention.
- Créance quérable : caractère d'une créance dont le créancier Doit aller réclamer l'exécution au domicile du débiteur.

(8) GUESSOUS (sophia) : le financement par crédit bail- bulletin information périodique n°86- édition 1999-pp : 21 à 37.

Par ailleurs, Du fait que le matériel reste la propriété exclusive du bailleur, le prêt, la sous-location sont hors d'usage. Néanmoins, le preneur détenteur du matériel, est responsable des dommages causés par celui-ci. Il s'engage à souscrire une police garantissant sa responsabilité civile de gardien utilisateur du matériel pris en location. Ainsi le preneur est responsable de tous les risques de détérioration, de perte, de destruction partielle ou totale du matériel.

Conformément aux dispositions du code de commerce, les rédacteurs du contrat de crédit bail sont tenus de prévoir une clause contractuelle relative aux *conditions de résiliation du contrat**. A défaut, celui-ci est entaché de nullité.

En outre, le bailleur consent au preneur une promesse de vente du matériel. Ainsi le transfert de propriété est subordonné au paiement intégral du prix.

Le contrat doit également prévoir les conditions de *renouvellement de la location*.

Par ailleurs, à l'arrivée de la date d'expiration de la convention, si le preneur ne lève pas l'option ou s'il ne renouvelle pas le contrat de location, il doit sous sa responsabilité et à ses frais, restituer le matériel loué en bon état de fonctionnement et d'entretien au bailleur.

Outre les conditions générales précitées, le contrat de prêt bail peut comprendre des conditions particulières.

B- conditions particulières de conclusion du contrat :

Ces conditions concernent notamment l'indication du prix de référence du bien acheté (montant hors taxes, TVA, montant TTC), qui servent de base au calcul des loyers, et de la valeur résiduelle. Ceux-ci pourraient éventuellement être modifiées proportionnellement aux variations de ce prix.

Le délai de livraison ainsi que le lieu d'installation du matériel sont généralement ceux figurant sur le document dit « bon commande ». La durée de location, est subdivisée en périodes pré-établies dans le contrat. Dont le montant *des loyers* seront majorés des taxes en vigueur au moment de la facturation.

*le contrat de crédit bail peut être résilié de plein droit par le bailleur en cas de non paiement à l'échéance d'un seul terme de loyer, et de non exécution d'une seule des conditions de la location.

À l'arrivée du terme, le preneur pourra se porter acquéreur du matériel moyennant le paiement de la valeur résiduelle par le biais de *l'option d'achat* fixée au préalable par le propriétaire.

Le mode de règlement des loyers et taxes est généralement mobilisé sous forme de billet à ordre ou avis de prélèvement bancaire. En cas de retard, le taux de calcul des loyers s'effectue par pourcentage, par mois ou fraction de mois de retard.

Le contrat de leasing peut être garanti par une police d'assurance souscrite soit par le locataire soit par le fournisseur, contre les risques pouvant endommager le bien objet du contrat.

En cas de litige entre les parties, le tribunal compétent statuera en référé. Le code de commerce (dans son article 433) a rendu obligatoire la stipulation dans le contrat des modalités de règlement à l'amiable des éventuels différents pouvant surgir entre les co-contractants.

Le législateur a prévu d'autres conditions en raison de la nature même du contrat de prêt bail. Ces conditions sont relatives en particulier à la publicité du contrat.

C- la publicité :

L'absence d'enregistrement comptable des engagements irrévocables de crédit bail du locataire, peut, par ailleurs, être trompeuse et préjudiciable au crédit général.

C'est pourquoi, le législateur s'est préoccupé d'organiser une publicité des opérations de crédit bail. En effet l'article 436 alinéa 1 du nouveau code de commerce dispose que : « les opérations de crédit bail sont soumises à une publicité qui doit permettre l'identification des parties et celles des biens qui font l'objet de ces opérations ».

Mais, qui a la charge des opérations de publicité ?

C'est l'entreprise de crédit bail qui doit prendre l'initiative de cette publicité, accomplie au moyen d'une inscription sur le registre du greffe, sous réserve de respecter la règle de compétence édictée en la Matière par le dernier alinéa de l'article 436 du code de commerce.

Toute modification apportée aux renseignements susvisés doit être publiée en marge de l'inscription existante. Si une modification entraîne un changement de compétence du greffe, l'entreprise de crédit bail doit, en outre, faire reporter l'inscription modifiée sur le registre du greffe nouvellement compétent.

La publicité régulièrement accomplie, permet au bailleur d'opposer aux créanciers, ou ayants causes du locataire ses droits, sauf s'il s'avère que ces personnes n'avaient pu avoir connaissance de ceux-ci.

A ce titre, seraient irrégulières, et donc, sans effet, les formalités de publicité accomplies auprès du registre du commerce, auprès duquel le locataire immatriculé a ses établissements et non son siège social.

En pratique, le problème de la publicité se pose dans la plupart des cas, puisque plusieurs entreprises de crédit bail ne publient pas leurs contrats.

Si le contrat est publié, le syndic est obligé d'informer la société de crédit bail de l'ouverture d'une procédure collective à l'encontre du preneur, pour qu'il puisse déclarer sa créance et échapper ainsi à la forclusion (9).

De même, selon l'article 442 du nouveau code de commerce, le défaut de Publicité du contrat entraîne son inopposabilité aux tiers.

Ainsi, l'indépendance juridique entre les parties contractantes n'exclut pas l'existence entre elles de droits et d'obligations nées de la conclusion du contrat de crédit bail.

(9) les contrats de banques et de crédit bail : bulletin d'information périodique- n° 58 édition 1996- pp : 63 à 68

§2- l'exécution du contrat de crédit bail :

Comme dans le cadre de tout engagement, les parties au contrat de crédit bail ont des droits, mais sont également soumis à des obligations.

A - droits et obligations du preneur :

Comme nous l'avons précisé, le locataire peut tout d'abord, en sa qualité de mandataire, acquérir le bien qui sera mis à sa disposition. Il a droit à la délivrance du bien, à la garantie des vices cachés et de tout retard de livraison (10).

Le matériel étant la sûreté ultime du bailleur, pour le paiement des sommes qui lui sont dues, il en découle normalement que de nombreuses obligations sont soumises à la charge du locataire en ce qui concerne l'entretien et la conservation du matériel.

En effet, en cas de défaillance du locataire, le bailleur est en droit de récupérer le matériel entretenu conformément aux usages en vigueur, de façon à pouvoir procéder à sa revente dans les meilleures conditions possibles.

Ainsi, le locataire est seul tenu d'entretenir convenablement le matériel loué, et le cas échéant, de faire effectuer à ses frais toutes les réparations nécessaires.

Il doit également informer les tiers des charges de location, et du fait que, malgré les apparences, il n'est pas propriétaire des biens dont il a l'usage, il ne peut – par conséquent- ni céder ni sous louer le matériel propriété exclusive du bailleur.

Au terme du contrat, le locataire peut lever l'option, c'est-à-dire acheter le bien loué à sa valeur résiduelle. Pour cela il doit procéder à l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception 3 mois avant la date d'expiration du contrat.

À défaut, il devra restituer le matériel au bailleur, ou encore opter pour la deuxième période facultative.

(10) LAMTIRI (said) : « le Crédit bail en droit marocain »- l'actualité juridique-chronique n° 19 – édition 1999- pp : X11 à XV

B- droits et obligations du bailleur :

Le bailleur est fondé à obtenir le versement de redevances conformément à l'échéance stipulée. Il a le droit de récupérer son bien donné à bail si le preneur refuse d'exécuter son obligation de payer.

Il peut également vendre son droit de propriété sur le bien objet du contrat à un cessionnaire qui reste tenu des obligations initiales du bailleur cédant.

Cependant, le crédit bailleur doit respecter la durée du contrat. Celle-ci étant irrévocable, il s'interdit de résilier arbitrairement le contrat, tout comme le locataire, et réserve à celui-ci la faculté d'acquérir le bien en fin de contrat.

Les obligations de droit commun que sont l'obligation de délivrance et l'obligation de garantie sont atténuées, du fait même que le locataire retire le matériel loué en vertu d'un mandat octroyé par la société de financement.

Section 2 : le particularisme du contrat de crédit bail :

Le particularisme du crédit bail réside d'une part, dans la promesse de vente donnant au preneur la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués. Et dans l'option d'achat avec imputation des loyers du prix de la vente offerte au preneur à la fin de la période irrévocable d'autre part.

§ 1 – la promesse de vente :

La promesse de vente du contrat de crédit bail est une promesse unilatérale, dans la mesure où elle est consentie par le bailleur au profit du locataire

La possibilité pour le locataire d'acquérir tout ou partie des bien loués, est expressément prévue par la loi, il s'agit là d'un des facteurs clés du crédit bail.

Cette promesse unilatérale de vente contenue dans les contrats de crédit bail ne constitue qu'une faculté pour le locataire, celui-ci est libre de lever l'option ou non à l'expiration de la période de location, à sa valeur résiduelle, compte tenue de son amortissement.

§2- l'option d'achat :

L'option d'achat est dans la nature même du contrat de crédit bail. Dans l'article 3 alinéas 8 de la loi bancaire du 6 juillet 1993 le législateur marocain prévoyait expressément la possibilité pour le locataire d'acquérir tout ou partie des biens loués.

La loi permet ainsi, qu'une option réelle et non formelle, puisse être réservée au preneur à la fin de la période dite irrévocable de location.

Par conséquent, l'absence de certains éléments Imposés par le législateur dans la définition du contrat de crédit bail disqualifierait inéluctablement ce contrat en contrat de location-vente, de vente déguisée ou de location pure et simple.

En fait, le devenir du contrat de crédit bail est principalement commandé par le sort de l'option d'achat obligatoirement ouverte au locataire pour un prix résiduel déterminé dès la conclusion du contrat.

Si le locataire lève l'option ; il devient propriétaire du bien et n'en doit plus que le prix convenu. S'il ne lève pas l'option, le contrat parvenu à terme cesse.

Néanmoins possibilité ordinairement prévue, le locataire peut opter pour une prorogation annuelle du contrat renouvelable, et ce pour un loyer prédéterminé et de faible montant.

En pratique, le bien baillé est presque toujours acquis par le locataire en fin de contrat Car sa valeur marchande dite vénale est à peu près la même que sa valeur résiduelle financière de vente.

La valeur résiduelle correspondant au prix convenu de vente doit tenir compte au moins pour partie des sommes payés à titre de loyers.

Partie 2 : l'inexécution du contrat de crédit-bail :

L'exécution du contrat est compromise, lorsque le crédit preneur est en difficulté de paiement (section 1), ou lorsqu'il est in bonis (section 2).

Section 1 : le sort du contrat quand le preneur est en difficulté de paiement :

Quand une procédure collective est prononcée à l'encontre du locataire, la défaillance de ce dernier menace et compromet l'économie et la rentabilité du contrat de prêt bail. Par conséquent de nombreux problèmes peuvent en résulter causant au bailleur un préjudice considérable.

Le syndic a le choix entre deux solutions :

- Renoncer à l'exécution du contrat et restituer le matériel loué.
- Ou continuer le contrat aux conditions antérieures et fournir la prestation promise.

La première solution est rarement retenue car, bien souvent, les matériels loués en leasing sont des matériels nécessaires, voir indispensables au bon fonctionnement de l'entreprise. Leur restitution compromettrait sans doute les chances de redressement de la société utilisatrice (§1).

Toutes fois, En cas de non paiement des loyers, il est essentiel pour le bailleur de pouvoir récupérer rapidement le matériel loué, afin qu'il puisse la revendre dans les meilleures conditions possibles. (§2)

§1- la poursuite du contrat :

Lorsque la continuation du contrat de leasing s'avère nécessaire à la poursuite de l'exploitation ainsi qu'au redressement de l'entreprise, le syndic va alors décider de poursuivre le contrat de crédit bail en cours d'exercice, en fournissant la prestation promise à l'autre partie.(Art 573 du C. Com.).

Devenant alors titulaire des droits et avantages particuliers attachés à la situation de créancier postérieur, l'établissement financier va bénéficier d'une priorité certaine pour le paiement de ses créances (Art. 575 C.Com).

les créances postérieures au jugement de la procédure seront prioritaires sur les créances antérieures.

Toutes fois, si le syndic n'exprime pas sa volonté quant au sort du contrat en cours, le bailleur peut lui adresser une mise en demeure.

S'il ne reçoit pas de réponse de la part du syndic dans un mois, le contrat est résilié de plein droit (Art. 573 C. Com.).

Ainsi les créances nées régulièrement après le jugement d'ouverture sont payées à leur échéance lorsque l'activité est poursuivie.

§2- la revendication du matériel loué :

Le premier problème posé par la revendication du matériel loué a trait au délai d'exercice de l'action en revendication.

Si le bailleur a réalisé son contrat de leasing préalablement au jugement d'ouverture de la procédure de redressement judiciaire, il dispose du délai normal de 3 mois pour exercer son action en revendication. Cette situation est la plus simple, mais généralement la moins fréquente.

Or, un crédit bailleur n'a pas forcément les mêmes relations quotidiennes avec son locataire qu'un banquier avec son client. Dès lors qu'il n'enregistre pas d'incident de paiement sur les loyers, le crédit bailleur n'a, à priori, pas de raison de s'alarmer. Car même en l'existence de difficultés, le débiteur qui continue à honorer ses engagements ne peut être considéré en cessation de paiement, il peut, en effet afficher une fausse solvabilité.

Section 2 : l'inexécution du contrat quand le crédit preneur est in bonis :

Il s'agit des deux principaux modes d'extinction du contrat de crédit-bail à savoir l'expiration (§1) du contrat et sa résiliation (§2).

§ 1 – expiration du contrat de crédit bail :

L'article 687 du DOC stipule que : « le louage de choses cesse de plein droit à l'expiration du terme établi par les parties ».

Mais s'agissant de l'opération de crédit bail, les choses sont plus compliquées. En effet, l'on sait qu'au terme de la période irrévocable de location trois possibilités sont offertes au crédit preneur : soit de lever l'option d'achat stipulée au départ à son profit, soit de relouer le matériel, soit de le restituer.

A- la levée de l'option :

L'option d'achat, comme nous l'avons déjà étudié, est une promesse faite au preneur par le bailleur de lui vendre le matériel loué au terme de la première période de location.

Cette règle connaît des lacunes dans la mesure où, dans la pratique les contrats de crédit bail négligent particulièrement cette question.

Dans la pratique, l'établissement de leasing écrit au preneur pour lui demander de faire connaître ses intentions quant au sort du matériel, 3 mois avant l'expiration de la location.

S'il n'obtient pas de réponse, des lettres de relance sont adressées mensuellement ou encore, complétées par les entretiens téléphoniques.

Si pour une raison ou une autre, le preneur ne désire pas se porter acquéreur du matériel, (rare hypothèse), il lui reste les deux autres possibilités : la relocation ou la restitution.

B- la relocation ou la restitution du matériel :

Si le locataire décide de relouer le bien, c'est-à-dire de prendre en location le matériel pour une deuxième période, c'est sans doute parce qu'il ne dispose pas de liquidité suffisante pour lever l'option d'achat.

Dès le départ, les parties fixent la durée et le montant de la relocation dans les conditions particulières du contrat. Généralement la seconde période dure autant que la première, c'est-à-dire entre trois et cinq ans, et les loyers y sont annuels.

Comme pour la première période, la seconde prévoit également une option d'achat à la fin de la relocation, sauf que, dans ce deuxième cas la levée de l'option est quasiment automatique. C'est ce qui est généralement prévu dans les contrats de leasing en France.

Au Maroc, bien que les conventions de crédit bail soient muettes sur ce point, il semble que l'acquisition du matériel est l'aboutissement le plus logique de la relocation.

Cependant, il se peut que le contrat de crédit prévoie le renouvellement pour une troisième période. C'est là une éventualité rarissime plus que ne l'est la restitution.

Le crédit bail se solde rarement par la restitution du matériel loué, en raison des frais relativement élevés qu'elle occasionne pour le locataire, ou encore pour des motifs d'ordre technique, c'est-à-dire, soit que le matériel est dépassé par le progrès technique, soit qu'il est devenu impropre à satisfaire les besoins croissants de l'utilisateur.

En cas de restitution, le matériel doit être rendu au bailleur, au lieu fixé par lui, en « bon état d'entretien » et en « parfait état de marche ».

Les frais de restitution sont bien évidemment supportés par le locataire. Celui-ci doit également indemniser l'établissement de crédit bail au cas où, le matériel étant détérioré ou détruit, la garantie de l'assurance ne joue plus pour une quelconque raison.

Si le locataire refuse de restituer le bien loué, il y est contraint, par simple ordonnance des référés rendue par le président du tribunal. Mais la non restitution suppose déjà la survenance d'un litige entre les contractants. Et dans ce cas on a plus souvent recours à la résiliation.

§ 2 – la résiliation du contrat :

Selon les règles de droit commun, la condition résolutoire est toujours sous entendue dans les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des deux parties ne remplit pas son engagement.

Ainsi, il peut être stipulé dans les contrats de crédit bail que le défaut de paiement d'une seule échéance de loyer ou même d'une seule fraction entraînera la résiliation de plein droit du contrat.

Dans l'intérêt du bailleur, et pour lui éviter de recevoir à la justice le contrat prévoit généralement la résiliation de plein droit du contrat dans différentes hypothèses.

Quoi qu'il en soit, les contrats de crédit bail donnent des précisions en ce qui concerne les causes et les conséquences de la résiliation.

A-les causes de la résiliation du contrat :

Généralement, la résiliation est motivée par l'inexécution ou l'exécution défectueuse par l'une des parties de ses obligations contractuelles.

Il est vrai qu'en pratique, les contrats n'envisagent nullement la résiliation par suite à un comportement fautif de la part du bailleur. Or a priori une telle hypothèse est parfaitement concevable. Il reste cependant que l'inobservation des stipulations contractuelles sera le plus souvent le fait du locataire.

Les conventions de leasing consacrent des développements substantiels au problème de la résiliation. Elles prévoient ainsi qu'à la survenance de certains événements, la location peut être résiliée, de plein droit, huit jours (contrat de Marghrebail) ou 15 jours (contrat de Maroc leasing) après qu'une mise en demeure -restée sans effet- ait été adressée au locataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Mais il va sans dire que l'automatisme d'une telle résiliation ne jouera que si le locataire y consent, sinon le recours au tribunal s'imposera. Et d'automatique la résiliation deviendra alors judiciaire.

Il existe plusieurs causes de résiliation en fonction du contrat de crédit bail. Il peut s'agir néanmoins de l'inaccomplissement par le preneur de l'une de ses obligations : le non paiement du loyer ou d'une prime d'assurance à son échéance, le défaut de déclaration d'un sinistre survenu au matériel loué, et de façon générale l'inobservation de l'une quelconque des conditions générales ou particulières du contrat.

Il peut également s'agir de circonstances qui ont trait à la vie professionnelle du preneur : cessation ou suspension de ses activités ; faillite, liquidation judiciaire, déconfiture...

Enfin, la résiliation peut être sollicitée par le locataire lui-même, si par exemple il se rend compte à l'usage que son choix a été mal inspiré et que l'équipement loué ne répond pas à ses véritables besoins. Il a tout intérêt dans ce cas à sortir de son contrat.

Les sociétés de crédit bail y consentent généralement, mais à des conditions assez restrictives. Ainsi Marghrebail exige du locataire, pour accorder la résiliation, un minimum de deux ans de location et la présentation d'un second locataire ou d'un acquéreur du matériel. Si les causes de résiliation sont variées, elles ont toutes pratiquement les mêmes conséquences.

A- les conséquences de la résiliation :

Naturellement et sauf le cas où le contrat est résolu à la demande du locataire, le matériel étant alors reloué et vendu, le bien loué doit être restitué au bailleur.

Tout comme la restitution du matériel au terme de la première période de location, la résiliation suppose la restitution du matériel en bon état d'entretien et de marche, au lieu de restitution fixé par le bailleur. Les frais sont supportés par le locataire.

La seule différence est que ; les parties étant en conflit, la restitution se fera plus laborieusement. Etant donné que le recours au tribunal sera sans doute nécessaire pour contraindre le locataire à rendre le matériel (11).

La restitution n'est pas la seule conséquence attachée à la résiliation du contrat. Elle est souvent accompagnée de sanctions, dont la plus grave est la clause pénale, prévue par le DOC. Mais à l'heure actuelle aucune décision en la matière n'a été à ce jour publiée. Les juges refusent systématiquement de condamner le locataire au paiement de la pénalité prévue par la clause, plus ou moins excessive.

Le caractère excessif est parfois quelque peu tempéré, par exemple dans le dernier paragraphe de l'article 6 alinéa 3 du contrat de Marghrebail qui stipule : « toutefois, le bailleur pourra, selon les circonstances, accepter de renoncer à l'exécution de cette clause pénale, notamment en cas de paiement total et définitif des loyers stipulés, ainsi que des intérêts de retard et autres frais causés par la défaillance du locataire ; dans ce cas, le bailleur ristournera au locataire, ou à ses ayants droit au moins les deux tiers du bénéfice net obtenu par lui lors de la vente du bien, ou de la moitié des loyers hors taxes qu'il aura encaissés sur le matériel, si celui-ci a pu faire l'objet d'une location ».

A côté de la clause pénale, le contrat de crédit bail peut prévoir une autre sanction à savoir la solidarité des contrats.

Sa portée est beaucoup plus limitée, puisque sa mise en œuvre suppose que le locataire ait passé plusieurs contrats de crédit bail avec le même bailleur.

Dans cette éventualité, le contrat de Marghrebail prévoit dans son article 6 alinéa 5 : « il est convenu qu'il y aura indivisibilité entre tous les contrats de telle sorte que la résiliation de l'un deux entraînera de plein droit, si bon semble au bailleur, la résiliation des autres ».

(11) COYET (Charles) : le louage et la propriété à l'épreuve du crédit bail –
édition 1997.
